



**nooteboom  
textiles** SINCE 1852


FUNCTIEPROFIEL

# Sales Director

## Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met sales en commerciële strategie
- Waarvan minimaal 5 jaar ervaring in een managersfunctie
- Binnen wholesale en e-commerce
- Sterk commercieel inzicht
- Netwerken en relaties opbouwen

 **Tilburg**  **Vanaf 8 jaar werkervaring**

A close-up photograph of a person's hand holding a roll of fabric. The fabric has a blue and white pattern, possibly a plaid or check design. The background is blurred, showing more fabric rolls in various colors.

**Al sinds 1852 staat de naam Nooteboom Textiles voor kwaliteitstextiel. De Sales Director bekleedt een nieuwe functie, met het mandaat om bij te dragen aan een toekomstbestendige omnichannelstrategie. De Sales Director heeft goede relaties met key accounts, slaagt erin proactief kennis te vergaren over de internationale markt en de verschillende kanalen, weet een vernieuwde sales-structuur op te zetten en past een stevig commercieel en innoverend inzicht toe in de tactische aansturing en executie.**



## Nooteboom Textiles

**Het Tilburgse voormalig familiebedrijf is de nummer één stoffengroothandel in Europa. Via de eigen webshop en showroom en tientallen verkopers en agenten in verschillende landen, verkoopt het bedrijf stoffen voor met name dames- en kinderkleding aan klanten die variëren van eenmanszaken (zoals kleine webshops of designers) tot grote modeketens.**

Voor haar klanten is Nooteboom niet alleen een leverancier, maar ook een businesspartner. Het bedrijf probeert te allen tijde te begrijpen welke uitdagingen er spelen voor de klant en zoekt naar manieren om de klant hierin van dienst te kunnen zijn. Bijvoorbeeld als het gaat om het effectief vermarkten van het eindproduct.

De organisatie, met investeerder Bencis Capital Partners achter zich, is hecht en eerlijk: men durft elkaar uit te dagen. Loyaliteit, betrokkenheid, eerlijkheid en vertrouwen zijn hierin cruciale waarden en humor wordt zeer gewaardeerd. Nooteboom wordt geleid door een CEO en een CFO, met onder hen een MT waarin inkoop, e-commerce, operations, IT en export zijn belegd. De nieuwe Sales Director neemt ook plaats in dit MT.





## FUNCTIEPROFIEL

# Sales Director

De Sales Director rapporteert aan de CEO en ontwikkelt, mede met de directie, de commerciële strategie. De scope is internationaal en omnichannel, met klanten variërend van grote retailers en online marketplaces tot eenmanszaken, en met een focus op zowel direct sales als e-commerce. De Sales Director houdt zich daarnaast bezig met sales executie en het opbouwen van relaties met key accounts. Het leren kennen van deze klanten is cruciaal om in kaart te brengen wat zij van een leverancier verlangen en hoe Nootboom een waardevolle businesspartner kan zijn.

De Sales Director verdiept zich terdege in de sector en de internationale markt en gebruikt vanzelfsprekend ook haar/zijn eigen flinke commerciële ervaring. Op basis van bevindingen scherpt zij/hij vervolgens de commerciële strategie aan die niet alleen gaat over de verkoop(kanalen), maar ook over marketing en productaanbod. Voor zowel offline als online sales zet de Sales Director de groeistrategie uit, gebaseerd op duidelijke KPI's en uiteraard met oog voor potentiële synergieën. Op individuele onderwerpen werkt de Sales Director uiteraard nauw samen met de desbetreffende leden van het MT.

De Sales Director gaat daarnaast de verkoop aan retailklanten aansturen. Deze verkoop rust deels op de schouders van interne medewerkers, maar ligt voornamelijk bij aangesloten, zelfstandig opererende agenten. De afhankelijkheid van agenten wordt op den duur organisch afgebouwd; welke verkoopkanalen

hiervoor in de plaats moeten komen is een vraag waar de Sales Director zich ook over gaat buigen. Er is ruimte om een klein, ondersteunend salesmanagement- en marketingteam op te bouwen.

Een kandidaat met minimaal acht jaar ervaring in multichannel commerciële functies en minimaal drie jaar ervaring in een leiderschapsrol krijgt de kans om in deze functie te groeien. Maar ook een veel ervarener kandidaat kan hier goed op haar/zijn plek zijn. De potentie voor deze rol is gigantisch, omdat het een nieuwe functie is waarin alles nog moet gebeuren. Succes zit hem in het definiëren van de juiste salesstructuur, het opzetten en aansturen van het bijpassende team en in het co-creëren van een passende commerciële strategie die Nooteboom verder laat groeien. De Sales Director krijgt hierin veel vrijheid en kan haar/zijn eigen koers varen. ■

## Interesse?

Nooteboom werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marlies Hoogvliet via [marlies.hoogvliet@topofminds.com](mailto:marlies.hoogvliet@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Wie zijn de grootste (potentiële) klanten, wat houdt hun bezig en wat verlangen ze van ons als leverancier? En hoe blijven we innoveren – en daarmee leiden – in deze traditionele sector, die nog grotendeels op beurzen en open dagen leunt? Dit is het soort vragen waar de Sales Director een antwoord op gaat vinden.”

Michiel Dreesmann, CEO Nooteboom